

**PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
SMARTPHONE OPPO
(Studi pada Mahasiswa UMS)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh:

BAGUS PEBRIANTO RADETE
B 100110185

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2015**

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

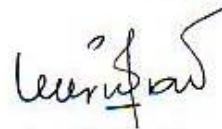
**PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
SMARTPHONE OPPO
(Studi pada Mahasiswa UMS)**

Yang ditulis oleh :

BAGUS PEBRIANTO RADETE
B100110 185

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 2... April 2015
Pembimbing



(Dra. Wuryaningsih Dwi Lestari, M.M)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Dr. Triyono, SE., M.Si)



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta – 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **BAGUS PEBRIANTO RADETE**

NIRM : **11.6.106.02016.500185**

Jurusan : **MANAJEMEN**

Judul Skripsi : **"PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PRODUK *SMARTPHONE* OPPO
(Studi pada Mahasiswa UMS)"**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, 2.. April 2015

Yang membuat pernyataan,

(Bagus Pebrianto Radete)

MOTTO

**Sekhusus apa kita berdoa hasilnya akan percuma jika kita tidak berusaha keras, sebaliknya.
(Penulis)**

**Hidup adalah kegelapan jika tanpa hasrat dan keinginan. Dan semua hasrat dan keinginan adalah buta, jika tidak disertai pengetahuan. Dan pengetahuan adalah hampa jika tidak diikuti pelajaran. Dan setiap pelajaran akan sia-sia jika tidak di sertai cinta.
(Kahlil Gibran)**

**Barang siapa merintis jalan mencari ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke surga.
(HR. Muslim)**

**Tidaklah penting siapa kita, yang terpenting adalah apa yang bisa kita lakukan untuk menunjukan apa yang mampu kita perbuat.
(Gayatri Wailissa)**

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Karya tulis ini penulis persembahkan untuk:

- 1. Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, dan hidayahnya.*
- 2. Nabi Muhammad SAW shalawat dan salam yang tercurahkan kepada beliau.*
- 3. Bapak Ibu tercinta, terimakasih atas kasih sayang, doa serta bimbingan dan pengorbanan yang kalian berikan.*
- 4. Kakakku serta ketiga adikku, terimakasih canda dan tawa disetiap hari yang membuat penulis selalu semangat.*
- 5. Ibu Dra. Wuryaningsih Dwi Lestari, M.M terimakasih atas waktu dan kesabarannya dalam membimbing penulis.*
- 6. Sahabat-sahabatku “Komunitas Awan” dan “Eleven Explore” terimakasih untuk semua waktu dan pengalaman yang mengesankan.*
- 7. Seseorang yang aku kasihi terimakasih untuk dukungan dan cinta yang diberikan, semoga kamu bisa satu shaf dibelakangku.*
- 8. Almamaterku.*
- 9. Alam semesta, terimakasih atas keindahannya.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK *SMARTPHONE* OPPO (Studi pada Mahasiswa UMS)”**.

Skripsi ini disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan program pendidikan strata 1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan skripsi ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Triyono, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. Anton Agus Setyawan, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Ibu Dra. Wuryaningsih Dwi Lestari, M.M., selaku dosen dan pembimbing skripsi yang dengan sabar dan tulus telah memberikan banyak masukan, arahan, dan bimbingan kepada penulis dalam penulisan demi kemajuan skripsi penulis.

4. Ibu Ir. Irmawati. SE. Msi., selaku pembimbing akademik yang dengan sabar dan tulus memberikan banyak masukan, arahan, dan bimbingan.
5. Seluruh Dosen dan para Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi
6. Ayah dan Ibu serta kakak dan adik tercinta yang telah banyak memberikan bantuan baik materil dan moril serta dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dan penulisan skripsi ini.
7. Seluruh responden yang telah membantu penulis dalam pengambilan data dan penelitian yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman Sandi, Dewanto, Abidin, Yusroni, Ainur, Edi, Reza, Faisal, Syifa, Arafat, Dody, Yahya, Gilang, Chandra, Arif, Eka, Santi, Nita, Dila, Nanik, Eko, Bibit, Hanafi, Aisyah, Dela, Haryanto, Rahma, Dewi, Christy dll.
9. Seorang terkasih

Penulis menyadari bahwa penyusunan ini masih jauh dari sempurna, maka penulis sangat berterima kasih apabila di antara pembaca ada yang memberikan saran atau kritik yang membangun guna memperluas wawasan penulis sebagai proses pembelajaran diri.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, April 2015
Penulis

BAGUS PEBRIANTO RADETE

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
<i>ABSTRACT</i>	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Sistematika Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	7
1. Perilaku Konsumen.....	7

a. Pengertian Perilaku konsumen	7
b. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	8
2. Keputusan Pembelian	8
a. Pengertian Keputusan Pembelian	8
b. Tipe perilaku Pembelian Konsumen.....	9
c. Model Lima Tahap Keputusan Pembelian.....	10
3. Harga	13
a. Pengertian Harga	13
b. Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Penetapan Harga	13
c. Pendekatan-Pendekatan Umum Penetapan Harga.....	14
d. Strategi Penetapan Harga Produk Baru	14
e. Strategi Penetapan Harga Bauran Produk	16
f. Strategi Penyesuaian Harga	17
g. Tujuan Penetapan Harga.....	18
h. Faktor-Faktor Tingkatan Harga	19
4. Kualitas Produk	21
a. Pengertian Kualitas Produk	21
b. Dimensi Kualitas	21
5. Promosi.....	24
a. Pengertian Promosi.....	24
b. Tujuan Promosi.....	25
c. Bauran Promosi	27
d. Strategi Promosi	29

B. Peneliti Terdahulu	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Kerangka Pemikiran.....	32
B. Hipotesis.....	32
C. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	33
1. Variabel Penelitian	34
2. Definisi Operasional	34
a. Variabel Dependen.....	34
b. Variabel Independen	34
D. Populasi dan Sampel	36
E. Jenis dan Sumber Data	36
1. Jenis Data	36
2. Sumber Data.....	37
F. Teknik Pengumpulan Data.....	37
G. Uji Kualitas Data.....	37
1. Uji Validitas	37
2. Uji Reliabilitas	38
H. Metode Analisis Data.....	38
1. Uji Asumsi Klasik.....	38
a. Uji Normalitas.....	38
b. Uji Multikolinearitas	39
c. Uji Heterokedastisitas	39
2. Uji Regresi Linear Berganda.....	40

3. Uji Hipotesis	41
a. Uji t	41
b. Uji F	41
c. Koefisien Determinasi (R^2)	42
 BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Responden.....	43
1. Karakteristik Berdasarkan Umur Responden.....	43
2. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin Responden	44
3. Karakteristik Berdasarkan Fakultas Responden.....	44
B. Uji Kualitas Data.....	45
1. Uji Validitas	45
2. Uji Reliabilitas	47
C. Analisis Data	48
1. Uji Asumsi Klasik	48
a. Uji Normalitas.....	48
b. Uji Multikolineraritas.....	49
c. Uji Heterokedastisitas	49
2. Uji Regresi Linear Berganda.....	50
3. Uji Hipotesis	51
a. Uji t	51
b. Uji F	56
c. Uji R^2	57
D. Pembahasan.....	58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Keterbatasan Penelitian.....	62
C. Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Proses Keputusan Pembelian Model Lima Tahap	10
Gambar II.2 Tujuan Promosi.....	26
Gambar III.1 Kerangka Pemikiran	32
Gambar III.2 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	33
Gambar III.3 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian.	33
Gambar III.4 Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	33

DAFTAR TABEL

Tabel III.1 Skala Likert	37
Tabel IV.1 Umur Responden	43
Tabel IV.2 Jenis Kelamin Responden	44
Tabel IV.3 Fakultas Respinden	44
Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_1)	45
Tabel IV.5 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk (X_2)	46
Tabel IV.6 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X_3)	46
Tabel IV.7 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)	47
Tabel IV.8 Hasil Uji Reliabilitas	48
Tabel IV.9 Hasil Uji Normalitas	48
Tabel IV.10 Hasil Uji Multikolinearitas	49
Tabel IV.11 Hasil Uji Heterokedastisitas	50
Tabel IV.12 Hasil Uji t	51
Tabel IV.13 Hasil Uji F	56

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, kualitas produk, dan promosi terhadap keputusan pembelian *smartphone* Oppo, dimana harga (X_1), kualitas produk (X_2), dan promosi (X_3) menjadi variabel independen dan keputusan pembelian (Y) sebagai variabel dependennya. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa UMS. Sampel diambil sebanyak 100 orang responden dengan menggunakan metode primer melalui kuesioner. Kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan uji validitas, reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi (R^2). Berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pengujian hipotesis menggunakan uji t menunjukkan bahwa variabel harga, kualitas produk, dan promosi terbukti secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Harga, Kualitas Produk, Promosi, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

This purpose of this research is to analyze the impact of price, product quality, and promotion their effects toward buying decision on Oppo smartphone, where price (X_1), product quality (X_2), and promotion (X_3) become independents variables and buying decision (Y) as a dependent variable. The population of this research is UMS college. Sample that used in this research are 100 respondents while its primary method used questionnaires. Then analyzed method that used in this research includes validity test, reliability test, classical assumption test, multiple linear regression, t-test, F-test, and coefficients of determination test. Statistic data analysis, indicators in this research showed that all data were valid and reliable. Hypothesis testing used t-test showed that the price, product quality, and promotion significantly influences its buying decision.

Key Words : Price, Product Quality, Promotion, Buying Decision.